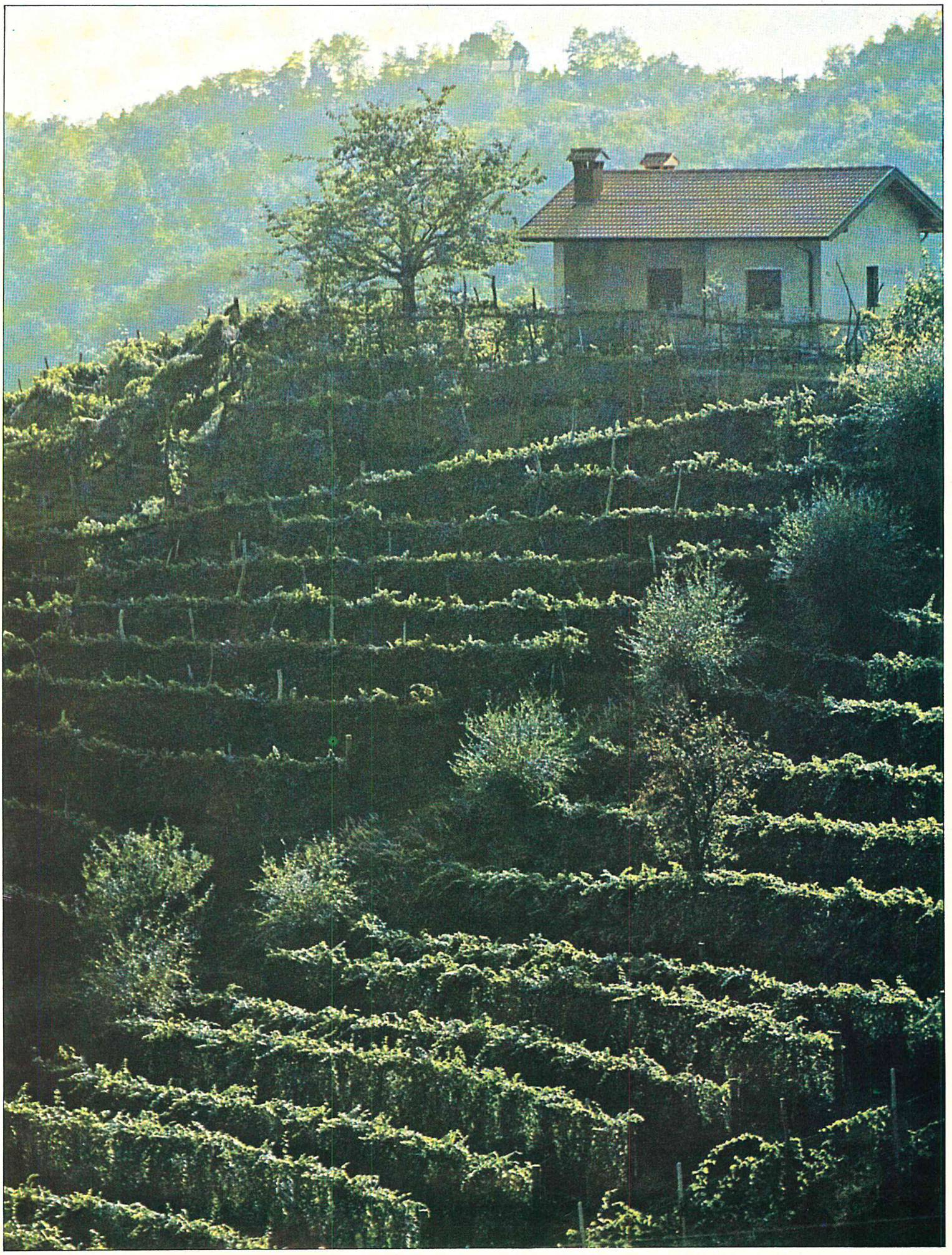
UN VIGNETO CHIAMATO FRIULI

Periodico del **Centro Regionale per il potenziamento della Viticoltura e dell'Enologia del Friuli-Venezia Giulia**
33100 Udine - Via Vittorio Veneto 65 - Anno II - N. 4 - Agosto 1984 - Sped. abb. post. gruppo IV - P. inf. 70%

4



UN VIGNETO CHIAMATO FRIULI

PERIODICO BIMESTRALE
DEL CENTRO REGIONALE
PER IL POTENZIAMENTO
DELLA VITICOLTURA
E DELL'ENOLOGIA
DEL FRIULI-VENEZIA GIULIA

ANNO II - N. 4
AGOSTO 1984

Finito di stampare
il 3 agosto 1984

In copertina:

Friuli viticolo: Ramandolo.

Reg. Trib. Udine n. 20 dell'11.6.83

Sped. in abb. post. - Gr. IV
Pubblicità inf. al 70%

Direttore: Pietro Pittaro
Direttore responsabile: Ennio Nussi
Redattore: Massimo Bassani

Direzione - Redazione:
33100 Udine
via Vittorio Veneto 65 - IV piano
telefono 0432/297068

Tipografia Litografia Luigi Chiandetti
Via Vittorio Veneto 106
33010 Reana del Rojale (Udine)

SOMMARIO

3 La Casa del Vino
di P. Pittaro

4 Caratteristiche merceologiche ed organolettiche di vini prodotti con uve raccolte meccanicamente
di G. Colugnati

7 Dibattito sulla vitivinicoltura regionale a Pordenone

8 Le principali caratteristiche del mercato vinicolo Canadese
dell'Ufficio ICE di Montreal

9 Denuncia delle giacenze di vino

11 Rivella confermato presidente dell'AEI
Pittaro e Giacomini nuovi vice presidenti

12 D.M. 2 luglio 1984: Caratteristiche e limiti di alcune sostanze contenute nei vini

15 Il gusto del vino (*recensione*)
Incontri con altre enologie

16 Come comportarsi in materia di declassamento dei vini DOC
Visita tecnica in Friuli di rappresentanti Carinziani

LA CASA DEL VINO

di PIETRO PITTARO

Pochi mesi dopo aver assunto la Presidenza del Centro, mi sono preoccupato di presentare al Consiglio di Amministrazione una dettagliata relazione sulla situazione della viticoltura, dell'enologia, della vivaistica, del Friuli-Venezia Giulia.

La relazione, che trattava una realtà esistente, suggeriva anche una linea futura, se vogliamo dirla con una parola importante, una strategia per il futuro vitivinicolo della regione.

Quindi presa d'atto d'una realtà, diagnosi e terapia.

Non che la situazione del settore sia «la grande ammalata», ma certamente alcuni acciacchi si fanno sentire. Quindi bisognava programmare con accortezza le linee future. La realtà, secondo il mio punto di vista, è questa: la nostra regione ha investito molto in produzione (nel vigneto e in cantina); fatto importante e positivo che ha portato i nostri vini a livello mondiale. Dove invece s'è peccato o, se vogliamo investito poco, è la presentazione razionale dei nostri vini, ossia «l'immagine».

Qualità e immagine sono due termini che devono andare sottobraccio. L'immagine di un prodotto, a parità di qualità, se positiva, fa lievitare il prezzo, se stantia o negativa lo fa abbassare.

Ecco allora la scelta di fondo, la priorità di investimento in un settore finora trascurato, non per cecità, ma per carenza di mezzi.

La prima regola importante per presentare un'immagine pulita e invitante d'un prodotto è l'omogeneità d'una zona. L'unione delle forze. Il loro coordinamento.

Il puntare a una stessa meta, in concordia d'intenti.

Ecco quindi l'idea della casa del vino , un organismo in grado di unire le forze operanti nel settore vitivinicolo, coordinandole, prendendo decisioni collettive, con finalità ben precise.

L'idea della casa del vino, intesa come unione materiale delle forze vitivinicole, è stata discussa a diversi livelli per circa due anni.

Colta al volo dal Presidente della Camera di Commercio di Udine, Gianni Bravo, e dall'Assessore all'Agricoltura, dr. Alfeo Mizzau, il progetto ha avuto larga eco sulla stampa.

Se in un primo momento è stato quasi impossibile reperire un immobile per la realizzazione, dopo la divulgazione dell'idea, le offerte, più o meno allettanti, sono piovute numerose.

La Regione, tramite l'ERSA presieduta dal rag. Emilio Del Gobbo, ha messo a disposizione la splendida Villa Chiozza di Scodovacca. Il Sovrano Militare Ordine di Malta è lieto di cedere in uso la Rocca Bernarda. Il Comune di Buttrio vedrebbe di buon grado tale sistemazione nell'ex Collegio dei Mutilatini.

Sempre a Buttrio esiste la possibilità di acquistare e sistemare una splendida villa gentilizia. Ci sono poi offerte di manieri e castelli. Insomma l'imbarazzo della scelta. Deciderà il Consiglio del Centro anche in relazione alle disponibilità finanziarie e alla reale, possibile, rapida attuazione del progetto.

Ma come dovrebbe in effetti funzionare la casa del vino? Per prima cosa deve diventare la sede di tutti gli enti, associazioni, sodalizi, consorzi o altri ancora interessati direttamente al vino. Mi riferisco al Centro Regionale per il Potenziamento della Viticoltura e l'Enologia, come primo ente coordinatore, quindi l'Associazione vivaisti, l'Associazione Enotecnici Italiani F.-V.G., l'Associazione Italiana Sommelier F.-V.G., i Consorzi Tutela vini D.O.C. che ne fanno richiesta, il Consorzio Esportatori vini, il Consorzio Tutela grappa friulana, il Ducato dei vini friulani ecc.

Ecco quindi che, automaticamente, il Centro si troverebbe nel luogo ideale di coordinamento di tutte le attività. Quando nasce un problema diventa facile e normale la consultazione reciproca. Molti Enti o Associazioni, che non hanno personale proprio, possono usufruire di una segreteria generale e dei servizi del Centro. In sostanza occorre molto spazio per poter realizzare: gli uffici del Centro, gli uffici degli altri enti, una sala riunioni per i Consigli, conferenze, meeting, corsi, dibattiti, una sala per la degustazione, una sala per laboratorio, un archivio, locali per deposito materiale pubblicitario, stand per fiere ecc., una biblioteca, locali per il museo del vino, una cantinetta per microvinificazione dei cloni, locali per esposizione, terreno per la raccolta ampelografica dei vitigni rari del Friuli-Venezia Giulia.

Queste sono solo alcune delle necessità.

Per fare questo è assolutamente necessario coordinare gli sforzi e i mezzi. Non è più possibile agire singolarmente e in modo scoordinato. Il mercato non permette errori d'immagine e di professionalità. In questi anni, che possiamo definire tra virgolette «di vacche grasse» il Friuli ha seminato bene, ma ha anche vissuto di rendita, sulla cresta del successo sempre maggiore dei suoi vini. Ha fatto la cicala, non la formica.

Una buona fetta di mercato è conquistata. Ora bisogna consolidare il successo, migliorarlo, ampliarlo.

Questo si può fare con un'immagine unitaria, cristallina, intelligente, proiettata nel futuro, rinunciando a fatui guadagni immediati per puntare al consolidamento del futuro.

La Casa del Vino, quelle che in Francia da sempre sono «Les maisones du vin» deve essere il polo e l'immagine di un solo grande nome: «FRIULI».

Caratteristiche merceologiche ed organolettiche di vini prodotti con uve raccolte meccanicamente

di GIOVANNI COLUGNATI

Consigliere agronomo presso l'Ispettorato Provinciale dell'Agricoltura di Gorizia

Perché un vino sia considerato di normale composizione ed idoneo al consumo, deve possedere i requisiti merceologici che sono imposti dal D.P.R. 12.2.1965, n. 162 e da quanto disposto dall'art. 5 della Legge 30.4.1962, n. 283.

Detti requisiti riguardano i limiti minimi e massimi entro i quali possono essere presenti alcuni costituenti, principalmente soli metalli presenti, alcool metilico e residui di antiparassitari e di altre sostanze accidentali.

È evidente che la raccolta meccanica può incidere notevolmente su questi parametri.

Infatti, a causa della sua azione defogliante, delle scalfitture e rotture dei pali di sostegno, della macerazione che viene ad instaurarsi durante il processo di trasferimento del vendemmiato dal vigneto alla cantina, essa può comportare un arricchimento del mosto di quasi tutti i componenti accennati, fino a superare i limiti previsti dalla legge, ivi compreso il trasferimento di fitofarmaci e micotossine degli organi vegetativi (foglie e tralci) al succo, con pregiudizio anche dell'andamento fermentativo.

In questi ultimi anni alcune ricerche fondamentali hanno messo in evidenza una netta correlazione tra la presenza e la concentrazione di alcune sostanze e l'apprezzamento sensoriale.

Quest'ultimo (ed in particolare per i vini d'annata) risulterebbe direttamente legato ai prodotti di derivazione del metabolismo lipidico dei lieviti ed inversamente proporzionale sia agli stessi prodotti del metabolismo azotato dei blastomiceti, sia ai costituenti di derivazione enzimatica pre-fermentativa.

EFFETTI DELLA RACCOLTA MECCANICA SULLA COMPOSIZIONE DEI MOSTI

Lo stato del vendemmiato dipende da vari fattori tra i quali il coefficiente di distacco dell'acino e della sua resistenza allo schiacciamento anche se alcuni autori (Scaramuzzi, di Collalto, 1974) hanno dimostrato che tali fattori possono variare non solo in relazione alla cultivar, ma anche nella stessa cultivar.

Pertanto l'uva così raccolta dà origine ad un prodotto che si può definire UVA-MOSTO, in quanto può contenere una frazione più o meno rilevante di mosto libero, in media il 10%, ma che può raggiungere anche il 40%, qualora si usino pompe per il trasferimento del vendemmiato.

Per ottenere un prodotto migliore, secondo i tecnici francesi sarebbe opportuno procedere ad una rapida defoliazione e trasferire subito l'uva dal vigneto alla cantina; però qualora la sosta dovesse protrarsi oltre quattro ore, consigliamo una solfitazione direttamente in campo (3-7.5 g./hl.).

Tab. 1: CONTENUTI IN CENERE E METALLI

Tipo di mosto	*Riferimento vendemmiatrici*	*Ceneri (g/l)*		*Potassio (g/l)*		*Magnesio (g/l)*		*Calcio (g/l)*		*Manganese (mg/l)*		*Ferro (mg/l)*		*Rame (mg/l)*		*Zinco (mg/l)*	
		man.	*mecc.*	*man.*	*mecc.*	*man.*	*mecc.*	*man.*	*mecc.*	*man.*	*mecc.*	*man.*	*mecc.*	*man.*	*mecc.*	*man.*	*mecc.*
Rossi	BRAUD	1.51	1.88	0.47	0.74	0.07	0.08	0.04	0.07	0.25	0.40	3.0	2.6	0.22	0.34	n.e.	n.e.
	FEMENIA	2.35	2.36	1.68	0.92	0.09	0.09	0.08	0.10	1.19	1.47	2.1	3.4	0.45	0.80	4.85	5.85
	VECTUR F. EU 74	1.51	1.67	0.47	0.80	0.07	0.07	0.04	0.06	0.25	0.45	3.0	6.2	0.22	0.35	n.e.	n.e.
	VECTUR F. EU 77	2.18	2.37	0.95	0.96	0.05	0.06	0.04	0.07	0.46	0.64	1.1	1.3	0.25	0.20	3.00	2.78
Bianchi	BRAUD	2.37	2.70	0.95	1.01	0.05	0.06	0.07	0.12	0.98	1.49	17.6	17.6	1.45	1.45	5.00	7.80
	FEMENIA	2.37	2.79	1.11	1.14	0.06	0.08	0.05	0.11	0.39	0.70	3.8	10.4	0.23	0.38	2.25	6.00

Inoltre Du Plessis e De Wett (1968) hanno messo in evidenza che a temperature relativamente basse i vinaccioli ed i raspi, al pari delle bucce, cedono tannini e leucocianidine per contatto con il mosto, mentre a temperature più elevate sono interessate maggiormente a questo fenomeno le bucce; secondo Stella questa temperatura-soglia sarebbe di 38° C.

Secondo Enklemann anche la poli-fenolossidasi, una delle cause dell'incupimento del colore dei mosti e dei vini, sarebbe in diretta dipendenza della temperatura, oltre che del pH. Sembra altresì che tale enzima sia presente in quantità maggiore nell'uva ammostata e nel succo che non nel vino nuovo dopo svinatura.

A proposito della presenza delle foglie, secondo gli enologi russi Anichine e Razouvaeve (1977), nella produzione dei vini bianchi il loro contenuto non dovrebbe superare il 2% per le verdi e lo 0,2% per le secche, per evitare alterazioni di colore.

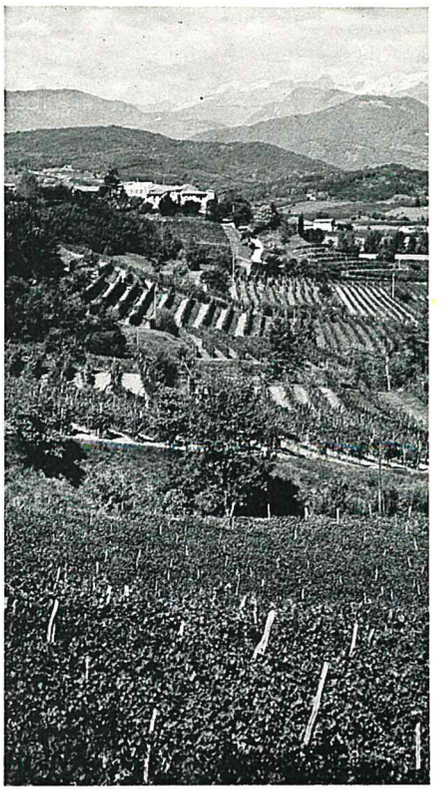
Per quanto riguarda il contenuto in cationi ceduti al mosto nella vendemmia meccanica, la Tabella 1 è abbastanza interessante e significativa: ad es., il contenuto in *calcio* aumenta sensibilmente a seguito della raccolta meccanica; lo stesso dicasi per il *ferro, manganese* e *rame,* mentre lo *zinco* rimane costante.

INFLUENZA DELLA RACCOLTA MECCANICA SULLA QUALITÀ DEI VINI ROSSI

Dall'esame della Tabella 2, appare che i mosti delle uve raccolte meccanicamente subiscano aumenti del tenore zuccherino molto contenuti, oppure non ne subiscono affatto.

Si può notare che l'acidità libera si comporta in maniera irregolare come pure l'estratto indiretto; l'acidità integrale aumenta in media del 3,7%; le ceneri dell'8%.

I polifenoli totali meritano un discorso a parte. In generale essi si presentano in quantitativi maggiori nei vini provenienti dalla raccolta



meccanica e ciò potrebbe essere dovuto oltre alla lacerazione delle parti solide durante la vendemmia, anche alla più alta temperatura ed al maggior tempo di estrazione da parte dell'alcool svolto durante la fermentazione, in conseguenza del più rapido avvio della fermentazione verificatasi per il pigiato proveniente da vendemmia meccanica.

Stella e Viviani (1978) hanno segnalato che tra i polifenoli totali, i più forti incrementi si hanno per gli antociani, mentre leucoantociani, catechine e perossidasi presentano un significato incerto.

RIFLESSI DELLA RACCOLTA MECCANICA SULLA QUALITÀ DEI VINI BIANCHI

Dai dati riportati in Tabella 3, si può notare che l'alcole non subisce variazioni nel complesso e analogamente si comportano le acidità libere e integrale, le ceneri ed i polifenoli totali.

Aumentano solamente l'estratto indiretto (in ragione di un valore medio del 10.5%), le perossidasi, mentre diminuiscono decisamente i leucoantociani (—37,3% in media) e le catechine (—28,7%).
Stella e Viviani denotano anche per quanto riguarda il trattamento

Tabella 2: INFLUENZA DELLA RACCOLTA MECCANICA SULLA QUALITÀ DEI VINI ROSSI

Riferimento		*Test*	*BRAUD*	*Test*	*VECTUR*	*Test*	*FEMENIA*
Mosto		1	2	3	4	5	6
Zuccheri riduttori	%	19.0	19.2	17.8	18.0	17.6	17.8
Acid. libera (in ac. tartarico)	g/l	9.00	8.55	12.00	11.48	11.48	9.75
Ceneri	g/l	2.50	2.44	1.51	1.67	1.91	2.57
Catechina	mg/l	250	580	110	290	120	540
Vino		1	2	3	4	5	6
pH		3.2	3.2	3.3	3.4	3.4	3.4
Alcole (p. distillazione) in volume	%	11.00	11.30	10.23	10.36	10.52	10.52
Acid. integrale (in ac. tartarico)	g/l	10.65	10.65	11.40	11.77	9.75	11.10
Acid. libera (in ac. tartarico)	g/l	8.25	8.25	8.70	8.85	6.90	8.25
Acid. salificata (in ac. tartarico)	g/l	2.40	2.40	2.70	2.90	2.85	2.85
Acid. volatile (in ac. acetico) in volume	g/l	0.32	0.23	0.23	0.18	0.23	0.18
Estratto diretto	g/l	26.68	26.36	24.18	24.76	22.74	23.48
Estratto indiretto	g/l	26.45	28.40	27.90	26.95	25.30	26.80
Ceneri	g/l	2.20	2.32	2.40	2.50	2.47	2.51
Polifenoli totali	g/l	1.05	1.13	1.07	1.00	1.03	1.27
Antociani	g/l	0.18	0.21	0.19	0.22	0.14	0.18
Perossidasi $\Delta Ex \times ml^{-1} \times min.^{-1}$	$\times 10^{-3}$	5.0	4.5	8.5	6.0	11.0	13.0
Leucoantociani	g/l	0.16	0.05	0.12	0.63	0.65	0.63
Catechine	g/l	1.8	2.5	5.6	3.9	6.0	7.4
	λ	614	622	650	630	622	622
Colore	S	92	84	64	72	68	81
	Y	17	9	15	13	14	14
Prolina	mg/l	120	160	125	110	120	95
Alcole (g/l)/estratto indiretto		3,3	3.1	2.9	3.0	3.3	3.1
Alcole (g/l)/ceneri		39,5	38.4	33.7	32.7	33.6	33.1
Estratto indiretto/ceneri		12,0	12.2	11.6	10.8	10.2	10.7
Indice di maturazione apparente		40,2	37.3	40.3	41.2	39.1	39.8

in campo con anidride solforosa (come generalmente consigliato), esso non può ritenersi un rimedio preventivo valido nel caso dei mosti bianchi, in quanto si verificherebbero le azioni lacerante e solubilizzante, che provocherebbero un aumento di sostanze dannose (ossidasi, cationi, tannini, ecc.) cedute da bucce, raspi, foglie, ecc.

Secondo vari autori (Guerzoni, Intrieri, Suzzi, 1977), risulterebbe più efficace una iperossigenazione precoce del mosto («raccolta meccanica più pigiadiraspatura immediata in campo in atmosfera di O_2) la quale sembrerebbe in grado di fornire vini più stabili all'imbrunimento e all'intorbidamento proteico.

DIBATTITO SULLA VITIVINICOLTURA REGIONALE A PORDENONE

Il prof. Antonio Calò, Direttore dell'Istituto Sperimentale per la Viticoltura di Conegliano, terrà, lunedì 10 settembre prossimo, alle ore 16.30 presso la sala convegni della Fiera di Pordenone, un'interessante conversazione su: «Problemi tecnici della vitivinicoltura regionale nell'immediato futuro».

All'incontro, organizzato dal Centro regionale per la viticoltura e l'enologia, sono invitati operatori, tecnici e quanti seguono l'evoluzione del settore, ai quali sarà data la possibilità di intervenire nel corso del dibattito.

Tabella 3: RIFLESSI DELLA RACCOLTA MECCANICA SULLA QUALITÀ DEI VINI BIANCHI

Riferimento		*Test*	*BRAUD*	*Test*	*FEMENIA*
Mosto		1	2	3	4
Zuccheri riduttori	%	16.0	16.2	17.0	17.0
Acid. libera (in ac. tartarico)	g/l	11.40	12.10	9.75	9.00
Ceneri	g/l	2.37	2.70	2.37	2.79
Catechina	mg/l	360	360	210	300
Vino		1	2	3	4
pH		3.2	3.0	3.4	3.6
Alcole (p. distillazione) in volume	%	9.12	9.41	10.02	9.74
Acid. integrale (in ac. tartarico)	g/l	12.45	12.30	10.50	8.70
Acid. libera (in ac. tartarico)	g/l	10.50	10.80	7.65	5.70
Acid. salificata (in ac. tartarico)	g/l	1.95	1.50	2.85	3.00
Acid. Volatile (in ac. acetico) —SO_2	g/l	0.55	0.12	0.15	0.47
Estratto diretto	g/l	20.32	19.37	20.13	18.30
Estratto indiretto	g/l	22.70	25.00	22.80	25.30
Ceneri	g/l	1.96	2.34	2.74	2.48
Polifenoli totali	g/l	0.19	0.21	0.64	0.64
Perossidasi $\Delta Ex \times ml^{-1} \times min.^{-1}$	$\times 10^{-3}$	0.3	1.5	0.7	3.0
Leucoantociani	g/l	0.06	0.02	0.15	0.11
Catechine	g/l	0.17	0.14	2.90	1.75
	λ	574	574	573	579
Colore	S	3	3	6	26
	Y	88	80	89	50
Prolina	mg/l	35	30	65	65
Alcole (g/l)/estratto indiretto		3.2	3.0	3.5	3.0
Alcole (g/l)/ceneri		36.7	31.7	28.9	31.0
Estratto indiretto/ceneri		—	—	—	—

INDAGINE SUI PIÙ IMPORTANTI PAESI AMERICANI

Le principali caratteristiche del mercato vinicolo canadese

L'indagine che pubblichiamo su questo numero, redatta dall'Ufficio I.C.E. di Montreal, ha per oggetto la situazione del mercato vinicolo in Canada, con particolare riferimento al Quebec, alla British Columbia, all'Ontario e all'Alberta, in cui si vende circa il 90-92% dei vini importati totalmente.

NOTIZIE GENERALI

Il Canada ha una superficie di Kmq. 9.976.137 con una popolazione di 24.500.000 abitanti all'aprile 1983 irregolarmente distribuiti nelle dieci province, nello Yukon e nel Territorio del Nord-Ovest.

La maggior parte della popolazione è concentrata nella zona meridionale del Paese entro 100 Km. circa dal confine statunitense; concentrazione favorita da ragioni climatiche, storiche e dalla vicinanza con gli Stati Uniti.

Circa l'80% dei canadesi abita in grandi città o in agglomerati urbani. Per quanto riguarda le province circa il 36% della popolazione si trova nell'Ontario, il 26,4% nel Quebec e l'11,2% nella British Columbia.

L'immigrazione ha determinato la formazione di importanti gruppi etnici con propri mercati di consumo.

PRODUZIONE

Nonostante la nota inclemenza dell'inverno canadese, alcuni tipi di vite, anche se in quantità limitata, vengono coltivati nelle seguenti due regioni del Canada:

1) Sud-Ovest provincia dell'Ontario (penisola di Niagara), sede del 60% dell'industria vinicola canadese;
2) Centro-Sud provincia della Columbia Britannica (Okanagan Valley).

La maggior parte dell'uva viene destinata alla vinificazione; essendo in prevalenza della varietà «labrusca», nota per il forte sapore di frutto, viene in genere utilizzata per produrre vini tipo sherry, porto e spumante.

Il gusto nel bere dei canadesi si sta gradualmente trasformando: i vini secchi sono sempre più richiesti e si prevede pertanto un'offerta d'uva superiore alla domanda.

Di conseguenza i coltivatori canadesi, circa 1.200, stanno trasformando i loro vigneti, giunti al termine del loro ciclo produttivo, con nuovi impianti formati da vitigni che meglio si adattano, nei limiti delle caratteristiche metereologiche canadesi, ai nuovi gusti dei consumatori.

«Statistics Canada» fornisce i seguenti dati sulla produzione canadese di vino (ultimi disponibili):

Anno	*Ettolitri*
1979	973.036
1980	1.028.340
1981	1.119.963
1982	1.093.622

Sempre da tali statistiche nel 1982 risultano 32 industrie enologiche, particolarmente concentrate nelle province dell'Ontario, del Quebec e della British Columbia.

Tuttavia le case vinicole locali, sia per questione di gusti che per ragioni tecniche, utilizzano anche uva importata per la produzione del proprio vino, mosti locali ed importati, vini da taglio, zuccheri di vario tipo, frutta fresca e così via.

Una quota non trascurabile di vino da tavola proviene dalla produzione individuale effettuata principalmente dalle comunità etniche europee (italiane, spagnole, portoghesi) che utilizzano concentrati, uve di produzione locale e di importazione.

Non esistono al riguardo statistiche particolari anche perché talune uve utilizzate per vinificazione vengono importate come uva da tavola.

Fra tutte le province canadesi, solo nel Quebec il «Liquor Control Board» agisce anche come imprenditore in proprio mediante l'imbottigliamento di vini importati sfusi ed imbottigliati presso gli impianti della Commissione.

Inoltre è ormai permesso nel Quebec ai produttori locali di imbottigliare vino importato sfuso e di rivenderlo presso le drogherie.

CONSUMO

Il consumo complessivo di vino è stato di ettolitri:

1981	2.134.349	
1982	2.220.601	+4,3
1983	2.271.248	+2,0

Il vino è qui considerato un bene di consumo voluttuario e quindi soggetto ad essere trascurato quando si contrae il reddito o quando vi sono incertezze sul futuro.

Nelle province più rappresentative, i dati fino al

31 marzo 1982 danno un consumo pro-capite per adulti di litri:

Columbia Britannica	14,5
Alberta	10,0
Quebec	9,7
Ontario	8,7

Il consumo totale pro-capite è stato di 9,1 litri, mentre per gli anni precedenti era stato di 8,7 nel1980 e 8,8 nel 1981.

L'aumento dei consumi e la diffusione dell'uso del vino dipende da una lenta trasformazione del gusto dei canadesi, dall'immigrazione di popoli latini abituati a questo tipo di bevande e dall'abbandono progressivo di bevande forti (rhum, gin, vodka) per il diffondersi preoccupante di talune malattie circolatorie e del fegato.

La sostituzione, come aperitivo, del martini (gin e vermouth secco) con vini bianchi o aperitivi veri e propri è una tendenza ormai diffusa.

IMPORTAZIONE

Vino da pasto

Le importazioni di vino da pasto sono di gran lunga superiori rispetto agli altri prodotti.

Nel periodo considerato (gennaio-settembre 1983) la Francia rimane il principale fornitore con 266.786 Hl., seguita dall'Italia con 193.711 Hl. e dagli USA con 115.208 Hl. Germania e Spagna seguono con molto divario: 84.293 Hl. l'una e 52.242 Hl. l'altra.

I Paesi che registrano un aumento nelle loro quote (rispetto all'analogo periodo del 1982) sono l'Italia, con un incremento del 6% e la Spagna con un incremento del 27,9%. Tutti gli altri Paesi esportatori registrano delle flessioni più o meno significative (—2,9% la Francia, —14,9% la Germania, —4,4% gli USA).

Nell'ultimo triennio, le importazioni di provenienza italiana sono aumentate notevolmente passando da ettolitri 200.402 nel 1980 a ettolitri 209.402 nel 1981 e a ettolitri 249.639 nel 1982.

L'Italia ha costantemente sopravanzato la Germania Federale per quantità importate in Canada, stabilendosi quindi al secondo posto come Paese fornitore dopo la Francia.

Nel 1982 rispetto all'anno precedente, le importazioni sono aumentate dei seguenti valori:

	Quantità %
Totale importato	11,9
Francia	38,7
Italia	19,2
Germania Federale	11,5

Vino da dessert

Per i vini da dessert (periodo gennaio-settembre 1983), il principale Paese fornitore è la Francia con 8.471 Hl. (—43,3%) seguita dagli USA con 3.030 Hl. (—58,8%) e dal Portogallo con 1.209 Hl. (—20,7%).

Le importazioni totali sono state di 15.267 Hl. (—46,8%) e su questo quantitativo 957 Hl. provenivano dall'Italia (—33,7%).

Vino spumante

L'importazione totale di spumante nel periodo gennaio-settembre 1983 è stata di Hl. 39.905, cioè 19,1% in meno rispetto all'analogo periodo nel 1982.

Nel 1983 si situa al primo posto come Paese fornitore la Spagna con 10.770 Hl., seguita dalla Francia con 10.064 Hl. L'Italia si ritrova al terzo posto con 8.537 Hl. (una diminuzione rispetto allo stesso periodo nel 1982 del 43,5%).

Nell'ultimo triennio l'Italia si era mantenuta al primo posto con 17.588 Hl. nel 1980, 21.193 Hl. nel 1981 e 17.825 Hl. nel 1982.

Totalità dei vini importati

Nell'ultimo triennio il Canada ha importato 1.043.319 Hl. nel 1980, 1.088.436 Hl. nel 1981 e 1.265.714 Hl. nel 1982.

La tendenza del mercato del vino importato prosegue dunque nel senso crescente da alcuni anni, ma nel periodo gennaio-settembre 1983 le importazioni totali sono state di 866.233 Hl., cioè il 5,1% in meno rispetto allo stesso periodo 1982.

La Francia resta il primo Paese fornitore con una quota di mercato del 33,6%, seguita dall'Italia con una quota del 26%, (leggero miglioramento rispetto al 25,2% dello stesso periodo 1982).

Gli USA hanno leggermente diminuito la loro quota passando al 14%, lo stesso dicasi della Germania che ha una quota del 10,7%. La Spagna ha migliorato un po' la posizione (7,9%), mentre gli altri Paesi rimangono più o meno sulle loro posizioni.

Entro il 6 settembre

DENUNCIA DELLE GIACENZE DI VINO

Le norme in vigore impongono ai produttori viticoltori e non viticoltori (commercianti, industriali ed altri) di presentare, entro il 6 settembre prossimo, ai Comuni ove ha sede la cantina o lo stabilimento, la denuncia delle giacenze di vino e di prodotti vinosi, detenuti alla mezzanotte del 31 agosto.

In merito a questa denuncia non dovrebbero essere novità rispetto allo scorso anno (almeno stando alle informazioni attinte direttamente al Ministero dell'Agricoltura) e pertanto restano invariati i soggetti obbligati alla denuncia, nonché i modelli e le modalità di presentazione della stessa.

Vendite dei vini importati nelle principali province canadesi

Le vendite dei vini d'importazione hanno rappresentato negli ultimi anni mediamente il 50% del totale venduto in Canada.

L'Italia è attualmente il principale Paese fornitore di vini in quasi tutte le province canadesi. Fanno eccezione la Columbia Britannica, il Quebec e l'Alberta. La prima, a causa dell'elevato consumo di vini bianchi (l'Italia ha pochi vini bianchi nel listing del Monopolio di tale provincia). La seconda per ragioni di tradizione culturale e per la politica d'imbottigliamento messa in atto da alcuni anni dal Monopolio quebecchese. L'Alberta ha recentemente privilegiato in modo massiccio i vini tedeschi, mentre progrediscono i francesi.

Per ragioni di spazio si commentano solo i fenomeni più salienti che si riscontrano esaminando i dati d'importazione lasciando a coloro che sono particolarmente interessati la possibilità di effettuare un esame più approfondito e di trarre le proprie conclusioni.

Tali dati ci indicano innanzitutto che il consumatore canadese sta in generale orientandosi verso i vini bianchi. La tendenza è molto più marcata nelle province occidentali, mentre si affievolisce spostandosi gradualmente in quelle orientali; tuttavia la tendenza è evidente anche in queste ultime, dove l'incremento dei vini bianchi è più accentuato.

Tra le province prese in esame, solo il Quebec infatti vende più rossi che bianchi.

Tale tendenza non è certamente favorevole ai vini italiani, sia perché vi sono pochi bianchi italiani ammessi dai vari monopoli, sia perché la preferenza va ai vini fruttati e aromatici come quelli del Reno.

DISTRIBUZIONE

Come accennato precedentemente, le importazioni in Canada di bevande alcooliche sono effettuate, in regime di monopolio, da speciali enti pubblici provinciali generalmente conosciuti sotto il nome di «Liquor Control Boards».

Le bevande alcooliche possono essere introdotte e distribuite in Canada attraverso i seguenti due sistemi:

— importazioni di vini compresi nelle liste ufficiali di vendita del «Liquor Control Boards» provinciali;

— importazioni effettuate da privati.

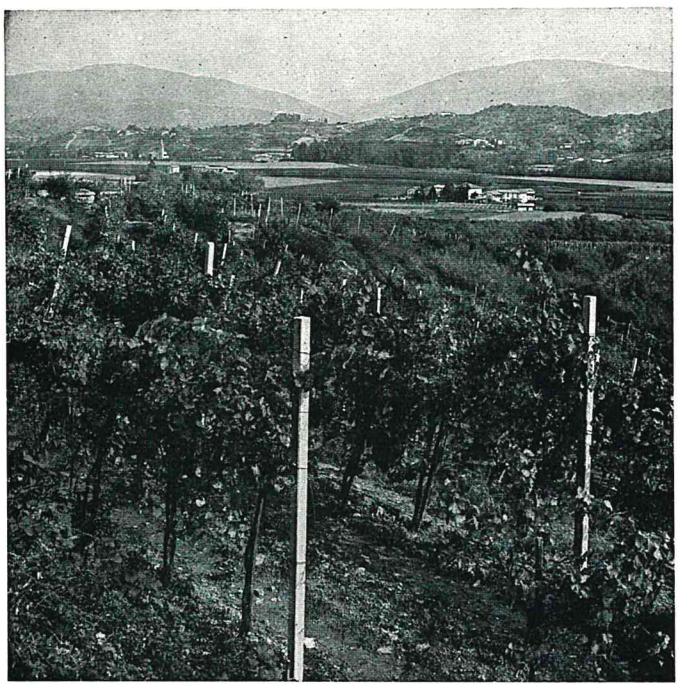
Le esportazioni canadesi di vino d'uva sono praticamente inesistenti, né sono disponibili dati al riguardo.

Vini ammessi nelle liste ufficiali

I «Liquor Control Boards» gestiscono direttamente l'importazione, la distribuzione e la vendita dei vini e dei liquori attraverso le proprie organizzazioni.

La vendita al pubblico in bottiglia per asporto avviene esclusivamente negli spacci di tali commissioni e, limitatamente alla provincia del Quebec, nelle drogherie e nei supermercati.

È attualmente allo studio, per una prossima attuazione, una modifica sostanziale al sistema di vendita degli alcoolici. La SAQ dovrebbe rimanere l'importatore



e il distributore esclusivo di prodotti importati, ma i 360 punti di vendita verrebbero ceduti ai privati e trasformati in negozi di gastronomia fine, con vendita di alcoolici, formaggi e salumi. Una trasformazione di questo tipo influirà probabilmente positivamente sui prezzi dei prodotti locali ma non di quelli importati. Si tratta di un progetto a media-lunga scadenza.

I locali pubblici possono offrire bevande alcooliche per la consumazione soltanto se sono muniti di una apposita licenza e non possono effettuare acquisti se non attraverso le commissioni provinciali.

Esistono centinaia di spacci ordinari, ubicati quasi ad ogni angolo di strada, e pochi negozi che vendono generalmente vini d'importazione più pregiati (Speciality Stores o Maison des Vins).

Questi ultimi sono rari e sono ubicati essenzialmente nelle aree centrali delle grandi città; nella provincia del Quebec ne esistono quattro (Montreal, Quebec City, Hull e Trois Rivières) e sono noti al pubblico come «Maison des Vins»; in Ontario un solo punto di vendita a Toronto.

Dal settembre 1978, sia i vini prodotti che i vini imbottigliati nel Quebec possono essere venduti, oltre che negli spacci della commissione, anche nelle drogherie private (oltre 12.000 punti di vendita).

È uno strappo al rigido principio monopolistico di unicità di vendita che peraltro non consente di fondare soverchie illusioni circa una liberalizzazione di vendita dei vini importati.

Le catene di supermercati, in particolare Steinberg, hanno recentemente ottenuto il permesso di vendere alcoolici, finora riservato ai droghieri indipendenti.

In Ontario, i vini di produzione locale sono venduti dal 1975 presso spacci gestiti dagli stessi produttori.

È però all'esame una proposta di legge che consentirebbe di venderli nelle drogherie, con esclusione di quelli importati.

Le commissioni per le bevande alcooliche acquistano in proprio i vini ed i liquori, compresi nei listini ufficiali di vendita dei loro spacci. Un'eccezione è rappresentata dalla Columbia Britannica, dove la commissione esige che l'importazione e lo stoccaggio

sia fatto dall'agente-importatore, il quale deve accettare l'onere delle spese di magazzino.

Tale disposizione, denominata «Stocking Agent Program» è valida solo per quei vini che sono stati listati dopo l'entrata in vigore di un'apposita norma, da circa qualche anno.

Gli agenti tuttavia ritengono che tale sistema, sebbene per loro oneroso, sia più favorevole ai vini da loro rappresentati in quanto essi possono ordinarli direttamente, evitando le carenze di stock che spesso si verificano con le marche che vengono ancora importate direttamente dal Liquor Control Board provinciale.

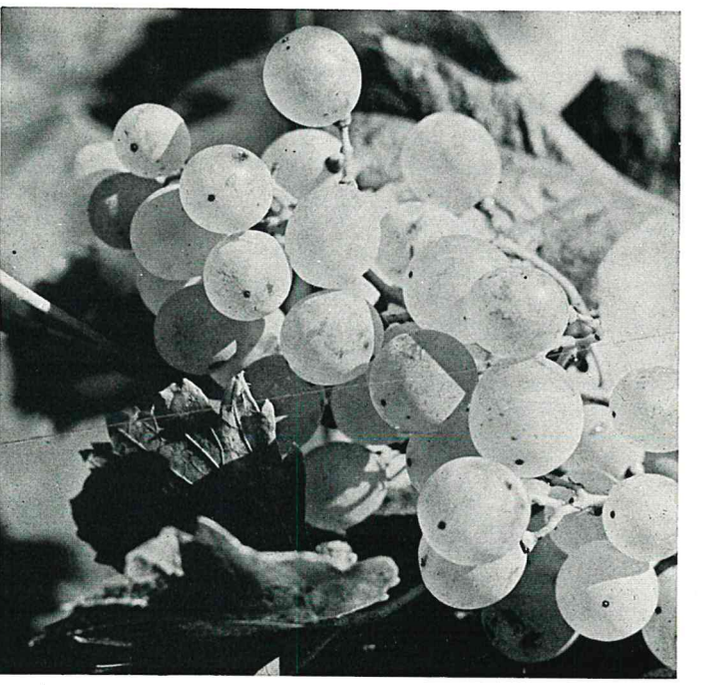
È da tener presente, a questo riguardo, che le commissioni tendono a vendere tipi e marche di sicuro, largo e rapido smercio.

Per riuscire ad inserire un vino o liquore nei listini bisogna sottoporsi ad un'onerosa e lunga procedura; attualmente, oltre ai criteri restrittivi del consumo, le difficoltà sollevate dalle commissioni sono dovute al problema del magazzinaggio della grande varietà di marche.

Le domande per l'ammissione alla vendita, presentate abitualmente da agenti che servono da tramite tra la casa produttrice e le commissioni, vengono esaminate da un comitato composto da funzionari della singola commissione provinciale che si riuniscono di solito poche volte all'anno e il cui giudizio è insindacabile.

Per quanto riguarda la provincia del Quebec, tale domanda deve essere effettuata dalla ditta produttrice attraverso la compilazione di una «Fiche de Présentation» numerata che l'agente ha in precedenza ritirato dalla Societé des Alcools e inviato con tutte le informazioni ed i suggerimenti del caso o addirittura già compilata.

La sola commissione per le bevande alcooliche della provincia dell'Alberta esige che la domanda per il



listing dei vini venga effettuata direttamente dalle ditte interessate e non dagli agenti promozionali.

Tale monopolio infatti ha per politica la trattativa diretta con i fornitori e non riconosce all'agente la funzione d'intermediario, bensì solo quella di promotore.

Per i negozi specializzati «Rare Wine Stores» o «Maison des Vins», la domanda può essere effettuata sia dal produttore che dall'agente.

Se la domanda viene presa in considerazione, si richiede che vengano sottoposti, per le analisi del caso, alcuni campioni; dopo di che, se il comitato decide in senso positivo, i prodotti vengono inseriti nei «listini speciali» a carattere sperimentale e sono posti in vendita negli spacci della commissione.

In British Columbia i vini non vengono acquistati ma soltanto trattenuti in deposito e tutte le spese, compreso il trasporto ed un diritto di magazzinaggio, sono a carico dell'esportatore.

Le nuove marche rimangono nel listino speciale per un periodo di un anno circa, dopo di che, se le vendite sono state soddisfacenti, vengono ammesse nei listini ufficiali e sono poste in vendita presso tutti gli spacci della commissione; altrimenti dopo un periodo di tempo più o meno lungo, vengono cancellate.

All'agente promozionale spetta quindi il compito di introdurre il liquore o vino definitivamente presso le commissioni e propagandarlo mediante un'azione capillare e personale presso ristoranti, circoli, associazioni varie e privati.

La politica degli acquisti da parte dei «Liquor Control Boards» viene in sostanza determinata dalla domanda dei consumatori, domanda che in linea di massima viene tenuta in considerazione nella fase decisionale degli acquisti da parte delle commissioni provinciali.

Importazioni private

I vini di qualsiasi natura, diversi da quelli compresi negli elenchi del «Liquor Control Boards», possono essere importati in via privata, attraverso i«Liquor Control Boards» che sottopongono anche questa

RIVELLA CONFERMATO PRESIDENTE DELL'ASSOCIAZIONE ENOTECNICI

PITTARO E GIACOMINI NUOVI VICE PRESIDENTI

L'enotecnico Ezio Rivella è stato riconfermato Presidente dell'Associazione Enotecnici Italiani, per il prossimo triennio, dal nuovo Consiglio eletto nel corso del 39° congresso nazionale tenutosi a Roma nel giugno scorso .

A Vice Presidente dell'Associazione sono risultati eletti Pietro Pittaro, presidente del Centro vitivinicolo del Friuli-Venezia Giulia e Piero Giacomini, presidente dell'AEB di Brescia.

Ai massimi dirigenti dell'AEI, ed in particolare all'enotecnico Pittaro, vive congratulazioni e fervidi auguri di buon lavoro da parte di «un vigneto chiamato Friuli».

categoria di importazioni ai normali controlli qualitativi e organolettici.

Ricorrono in modo particolare a tale sistema i ristoranti, le associazioni dei buongustai e le organizzazioni dei «sommeliers» che desiderano utilizzare vini non compresi nelle liste delle commissioni.

Le associazioni di enofili, mediante un'organizzazione capillare, importano grandi quantitativi per soci, diverse volte all'anno, tanto che la principale fra di esse importa più delle province secondarie.

Questo genere di importazione a volte viene anche promosso dagli agenti promozionali, presso i ristoranti e le associazioni, per l'introduzione dei loro vini negli elenchi ufficiali.

Infatti se costoro riescono a dimostrare alle commissioni che il tipo o i tipi di vino da loro rappresentati vengono già consumati in una certa qual misura nella provincia, è molto più agevole ottenerne l'ammissione nei listini speciali.

Le importazioni vengono effettuate sempre per il tramite dell'ente monopolistico su richiesta dei privati, i quali devono specificare nella domanda il tipo di vino, il quantitativo che intendono importare nonché il prezzo FOB della partita già pattuito con la ditta produttrice.

Le commissioni nell'esaminare la richiesta tengono conto delle spese di trasporto, assicurazione, dazi ed imposte, e delle altre spese ed oneri, nonché del loro margine di profitto, e provvedono ad ordinare i quantitativi necessari direttamente alle ditte produttrici non appena il richiedente ha versato l'intero ammontare del costo finale della partita.

L'ente monopolistico infine avvisa gli interessati dell'arrivo della merce, per un rapido ritiro ed in seguito nei termini in uso (30 giorni dal ricevimento della merce) provvede ad effettuare il pagamento al produttore.

Il principale vantaggio di questo genere di importazioni risiede nella possibilità per gli operatori canadesi di acquistare tutti i vini di proprio gradimento. La possibilità è più teorica che reale perché di fatto i monopoli riescono a scoraggiare molti potenziali acquirenti.

I ristoranti costituiscono peraltro la fonte principale delle importazioni private e agiscono a volte in gruppo, anche se la distribuzione viene materialmente effettuata dalle commissioni.

Un ristorante di certe dimensioni, a parte il proprio consumo, ordina un vino, se non vuole conservare l'esclusiva, cosa che avviene raramente, non solo per proprio consumo ma anche per altri ristoranti o per privati, indicati nella richiesta originaria di importazione con i quantitativi ordinati da ognuno a cui la commissione consegnerà i rispettivi quantitativi, già pagati in anticipo.

Inoltre i gestori dei ristoranti italiani ed europei specializzati in genere nella cucina e nelle specialità gastronomiche delle proprie regioni di origine, acquistano i vini, non ancora introdotti ufficialmente, direttamente presso cantine sociali o presso produttori di propria conoscenza e fiducia.

Così facendo possono mettere a disposizione dei loro avventori accanto ai tipici piatti regionali anche i vini più pregiati, non disponibili presso gli spacci della «Société des Alcools», che meglio si adattano ad ogni singola portata.

La differenza fra i vini disponibili presso gli spacci delle commissioni e i vini comprati tramite importazioni private consiste nel fatto che un consumatore volta l'angolo di casa, paga e ritira la bottiglia; l'importatore privato, ristorante o individuo, deve invece ordinare, pagare, attendere mesi e disporre di cantine o spazio per sistemare le casse ricevute.

Si ricorre normalmente alle importazioni private per vini di qualità e pregio.

In linea di massima le vendite sono effettuate tramite gli enti provinciali che detengono il monopolio e concedono, su licenza, la facoltà di servire vini a ristoranti, alberghi, hotels, clubs. Il grosso delle vendite avviene però presso gli spacci dei monopoli stessi.

La provincia dell'Isola Principe Edoardo, allo scopo di proteggere la salute pubbblica, impone anche una

D.M. 2 LUGLIO 1984
CARATTERISTICHE E LIMITI DI ALCUNE SOSTANZE CONTENUTE NEI VINI

La Gazzetta Ufficiale n. 199 del 20.7.84 ha pubblicato il Decreto del Ministro dell'Agricoltura datato 2 luglio che reca nuove norme sulle caratteristiche e limiti di alcune sostanze contenute nei vini:

Art. 1 — I vini e gli agri di vino-aceti, destinati al consumo diretto, non devono contenere più di: 5 milligrammi di zinco per litro; 1 milligrammo di rame per litro; 0,3 milligrammi di piombo per litro; 1 milligrammo di bromo inorganico per litro; 60 milligrammi di acido borico per litro; 70 milligrammi di sorbitolo per litro.

Art. 2 — I vini di cui al precedente articolo devono avere:

a) estratto secco, detratti gli zuccheri, non inferiore: a grammi 14 per litro per i vini bianchi; a grammi 15 per litro per i vini rosati; a grammi 18 per litro per i vini rossi;

b) ceneri non inferiori: a grammi 1 per litro per i vini bianchi; a grammi 1,2 per litro per i vini rosati; a grammi 1,5 per litro per i vini rossi.

Art. 3 — I limiti previsti dagli articoli 1 e 2, calcolati in relazione alla quantità di vino base impiegato, si applicano anche ai vini speciali, ad eccezione dei limiti in estratto secco, detratti gli zuccheri, e in ceneri dei vini spumanti e dei vini aromatizzati per i quali valgono invece i seguenti valori:

a) estratto secco, detratti gli zuccheri, non inferiore: a grammi 13 per litro per i vini spumanti bianchi e rosati; a grammi 17 per litro per i vini spumanti rossi; a grammi 10,5 per litro per i vini aromatizzati;

b) ceneri non inferiori: a grammi 1 per litro per i vini spumanti bianchi e rosati; a grammi 1,2 per litro per i vini spumanti bianchi e rosati di tipo aromatico; a grammi 1,4 per litro per i vini spumanti rossi; a grammi 0,8 per litro per i vini aromatizzati.

imposta del 25% su tutti gli alcoolici venduti al dettaglio.

Tutte le province, ad eccezione dell'Alberta, riscuotono un'imposta provinciale per le vendite al dettaglio.

Tale tassa, peraltro già compesa nel prezzo della bottiglia, è pagata dal consumatore e percepita dal dettagliante (gli spacci dei Liquor Boards).

Sempre in tema di tasse e ricarichi occorre far presente che i monopoli provinciali attuano una politica di favoreggiamento dei vini prodotti in Canada nei confronti di quelli importati.

Tale politica consiste, oltre che nell'estrema facilità di inserimento dei prodotti locali nei vari listing dei monopoli provinciali, nell'applicare un «mark-up» decisamente inferiore a quello applicato ai vini importati.

I vini locali infatti, già favoriti da un minor costo di produzione, dall'assenza di spese di trasporto via mare, assicurazione, dogana, possono essere venduti a dei prezzi decisamente inferiori a quelli importati.

Anche le commissioni dispongono, come visto, di pochi negozi specializzati (Maison des Vins o Rare Wine Stores), che vendono ugualmente vini di qualità e pregio.

REGIME D'IMPORTAZIONE - DAZI DOGANALI

L'importazione di vino da pasto in Canada è soggetta all'approvazione preventiva di ciascuna «Commissione Provinciale degli Alcoolici» per il territorio di propria competenza, con una procedura detta «listing».

Le provenienze dall'Italia (Paese aderente al GATT) sono sottoposte alla «tariffa della nazione più favorita»

Per ogni litro viene riscosso un dazio doganale di 0,44 centesimi di dollaro.

Viene assolta una tassa federale sulle vendite del 12% computata sul valore della merce a dazio pagato; tale tassa grava anche sui prodotti canadesi similari.

Infine viene applicata l'imposta di accisa di circa 40 centesimi di dollaro per litro.

Tutte le province dispongono di proprie leggi che regolano il commercio delle bevande alcooliche ed hanno norme restrittive e minuziose anche per la propaganda, la pubblicità e la promozione.

LEGISLAZIONE SU: ETICHETTATURA, CONFEZIONAMENTO, ecc.

Esistono leggi e regolamenti sia del governo federale che dei vari governi provinciali che regolano l'ispezione, l'imballaggio e l'etichettatura.

Nel Quebec è obbligatorio il francese e facoltativo l'uso di una seconda lingua, ossia l'inglese.

Quanto alle misure, è attualmente attuata la conversione del sistema frazionario inglese in quello decimale.

Le bevande alcooliche vengono vendute a litri.

Per quanto concerne l'etichettatura del prodotto in esame, visto il regime di monopolio esercitato dai vari enti provinciali, è prassi normale tra gli agenti locali sottoporre le etichette all'esame delle Autorità federali e provinciali al fine di segnalare qualche eventuale modifica prima che la ditta produttrice provveda alla spedizione della merce. In pratica, l'etichetta è bilingue (francese e inglese) in tutte le province.

FORME DI PAGAMENTO

Trattandosi, come si è detto in precedenza, di importazioni effettuate in regime di monopolio dai vari «Liquor Control Boards» provinciali, i pagamenti vengono in genere effettuati dopo la consegna della merce ad un termine variabile da provincia a provincia.

La «Societé des Alcools du Québec» per esempio effettua i pagamenti normalmente con una rimessa diretta trenta giorni dopo il ricevimento della merce.

Si verificano però dei ritardi nei pagamenti che possono essere anche di 180 giorni, a danno dei fornitori.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Negli ultimi due anni la tendenza favorevole ai vini italiani si è attenuata e rischia di rovesciarsi per seguenti motivi:

1) si è sviluppata e va accentuandosi la preferenza per i vini bianchi fruttati, preferenza collegata anche al fatto che il vino comincia ad essere acquistato dalla donna; l'Italia è debole in questa categoria di vini, non tanto perché essi difettano nella produzione italiana quanto perché sono inadeguatamente presenti fra quelli trattati dai monopoli;

2) I prezzi dei vini italiani di qualità cominciano ad apparire piuttosto alti. La Francia e la Germania hanno reagito ai progressi dei vini italiani su questo mercato fornendo loro vini a prezzi competitivi, di qualità non eccelsa ma dai nomi famosi che ancora esercitano un'attrattiva sui consumatori;

3) È evidente una tendenza protezionistica da parte dei governi provinciali del Quebec, dell'Ontario e della Columbia Britannica, i quali favoriscono i vini locali a scapito dei vini più popolari d'importazione, ossia di quelli italiani;

4) Nel Quebec, la provincia che registra il più alto consumo di vino in assoluto, il monopolio imbottiglia sul posto due terzi dei vini importati.

   Per ragioni di prezzo (Spagna) e di preferenza del consumatore (Francia), i vini sfusi vengono acquistati in prevalenza nei due Paesi citati. Nelle vendite di vini in confezione originale, l'Italia precede la Spagna;

5) L'attività degli agenti promozionali di vini francesi e tedeschi risulta più incisiva; gli agenti di vini italiani risultano meno introdotti presso i monopoli e presso la ristorazione; essi assumono un atteggiamento a volte passivo con il risultato che alcuni vini italiani, non raggiungendo le quote minime di vendita, vengono eliminati dai listini dei monopoli;

6) Mentre è frequente la pubblicità di vini francesi, tedeschi, statunitensi, portoghesi e persino australiani e sudafricani, la pubblicità di vini italiani per marche è del tutto carente. Si è vista soprattutto la pubblicità istituzionale realizzata nell'ambito del programma promozionale finanziato dal Mincomes e poi dal Ministero Agricoltura e Foreste ed attuato dall'Ufficio ICE di Montreal.

Purtroppo si prospettano difficoltà crescenti anche in Ontario, dove la politica dei prezzi minimi d'acquisto e di vendita dei vini (sia prodotti localmente che importati) adottata dal 15 agosto 1983 ha creato notevoli distorsioni di mercato. I vini italiani, soprattutto quelli a prezzi più bassi, hanno visto le loro vendite diminuire sensibilmente (nel gennaio 1984 i vini bianchi hanno perso il 38,2% e i vini rossi il 18,4% rispetto all'analogo periodo 1983).

L'applicazione di questa nuova politica ha colpito anche i vini americani benché in misura minore, mentre i vini francesi si sono trovati nettamente avvantaggiati.

I dirigenti del monopolio dell'Ontario hanno assicurato che ci sarà una revisione di quanto applicato attualmente, ma finora nulla è stato fatto di concreto.

Per le case vinicole italiane intenzionate ad introdurre i propri vini nelle province canadesi, si suggerisce come prima soluzione, di scegliere un valido agente promozionale che possa assistere le ditte nella presentazione dei vini per il listing ed effettuare anche delle importazioni private. Una volta scelto l'agente, questo deve essere seguito, controllato e visitato. Risulta infatti che il successo o l'insuccesso di un vino sul mercato canadese sia attribuibile per buona parte all'attività del rappresentante promozionale che opera sul posto.

Si raccomanda inoltre alle ditte italiane di adoperarsi, visto l'attuale orientamento del mercato, per ottenere l'ammissione alle vendite del maggior numero di vini bianchi.

Si insiste infine perché le ditte italiane dedichino parte del loro budget promozionale alla pubblicità della propria merce.

Si rammenta al riguardo che nel Nord-America la pubblicità della merce è indispensabile per il successo di un prodotto.

Non a caso i vini che incontrano il maggior successo in Canada sono quelli di case vinicole francesi, spagnole e tedesche che effettuano dei forti investimenti pubblicitari.

COME INTRODURSI SUL MERCATO DEL QUEBEC

La Société des Alcools du Québec è un'azienda di Stato la cui funzione è la commercializzazione delle bevande alcooliche nella provincia e il suo mandato comprende tutte le operazioni relative alla selezione, l'acquisto, l'importazione, l'immagazzinaggio, la distribuzione e la vendita dei prodotti. Gli acquisti sono effettuati direttamente presso i fornitori e i pagamenti versati agli stessi.

Esiste tuttavia la figura dell'agente promozionale che deve essere un residente della provincia e che funziona come tramite indispensabile tra i fornitori stranieri e la SAQ.

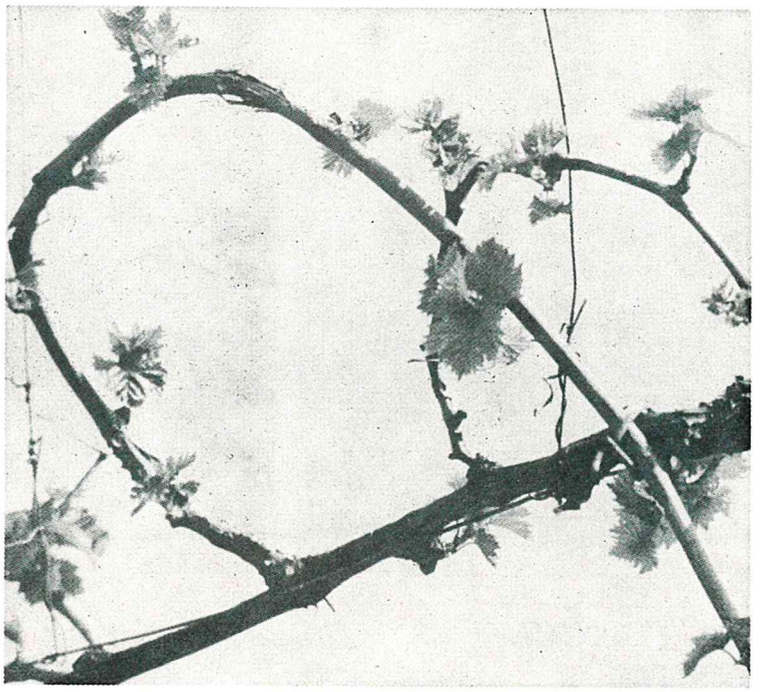
L'agente promozionale collabora in primo luogo con il fornitore nella formulazione dell'offerta ed in secondo luogo assicura il supporto promozionale e pubblicitario ai prodotti.

Le offerte dei prodotti possono essere presentate dal 1° gennaio al 15 marzo e devono essere accompagnate da 4 bottiglie campione dello stesso formato proposto, portanti le etichette predisposte appositamente per il mercato del Quebec.

I criteri per l'accettazione di un prodotto sono principalmente l'analisi chimica e organolettica, la disponibilità preesistente sul mercato di altri prodotti della stessa categoria e il potenziale di inserimento in relazione a prezzo, qualità e presentazione.

La SAQ può rifiutare qualsiasi prodotto non corrispondente all'offerta formulata in precedenza e non conforme alle norme ufficiali sia per quanto concerne la qualità che la presentazione.

Un prodotto accettato e distribuito sul mercato deve annualmente rispettare nelle vendite un volume minimo di base ed un volume minimo per ogni succursale, entrambi stabiliti in funzione del prodotto commercializzato.



RECENSIONI

IL GUSTO DEL VINO

Quando Emile Peynaud chiamò il suo libro «Il Gusto del Vino», ora pubblicato in un'elegante edizione italiana che dà parecchi punti a quella originale francese, forse non sapeva di aver trovato un titolo così adatto al messaggio espresso dal contenuto. Rivolto a tutti coloro che hanno a che fare con il vino dal punto di vista produttivo, tecnico, giornalistico, commerciale e amatoriale, il «grande libro della degustazione» (così lo indica il sottotitolo) non insegna solo a diventare dei perfetti assaggiatori ma a capire meglio il vino, ad amarlo di più in quanto dona piacere a berlo (quando è buono) e quindi, in definitiva, dona gusto alla vita.

In un mondo dove l'informatica è entrata di prepotenza anche nei laboratori e sembra che con l'analisi chimica tutto si riesca a misurare, fa piacere che i sensi dell'uomo siano ancora ritenuti insostituibili per giudicare la qualità del vino.

E «Il Gusto del Vino» parla con disinvoltura e semplicità della educazione dei sensi, di come si forma un assaggiatore, dell'identificazione dei profumi, dei sapori e delle tecniche di degustazione non tralasciando argomenti importanti quali la classificazione dei vini, il servizio e il loro giusto abbinamento con i cibi. Di un libro del genere risulta difficile descrivere il contenuto perché tutto si svolge come una storia che ha il rigore del trattato scientifico e la comprensibilità delle grandi opere di divulgazione tecnica.

Per questo molto si deve a Lamberto Paronetto, enotecnico, insigne professionista, studioso della storia del vino e scrittore di vaglia, che ha curato l'edizione italiana aggiornandola, completandola, adeguandola alla nostra realtà.

Non ultimo, per importanza, è il ruolo che gioca la veste grafica: stampato tutto a colori, con belle illustrazioni, rilegato in imitlin con sovracoperta plastificata a colori, di formato ragguardevole, è certamente da tenere presente anche per omaggi a persone di riguardo e per promozioni di buon gusto.

Emile Peynaud

IL GUSTO DEL VINO -
Il grande libro della degustazione

Edizione italiana a cura di Lamberto Paronetto

Edizioni AEB, Brescia, 1983
Formato 32×24,5, pagg. 272+XV
Prezzo: L. 50.000.

Associazione Enotecnici Italiani

INCONTRO CON ALTRE ENOLOGIE

Le degustazioni ed i dibattiti di aggiornamento professionale che il comitato didattico presieduto dal collega Livio Muz ha portato in questi ultimi tre mesi, hanno avuto una degna conclusione con la partecipazione all'incontro sul tema «Luci ed ombre della barrique» tenuto dal noto enotecnico californiano di origine russa prof. Andrè Tchelistcheef.

Gli «Incontri», voluti dal comitato, hanno trovato nella sezione friulana una partecipazione numerosissima quasi a sottolineare l'esigenza di conoscere le tecnologie ed i prodotti di altre zone vitivinicole.

Nella splendida cornice della settecentesca Villa Chiozza messa gentilmente a disposizione dall'Ente Regionale di Sviluppo Agricolo, dal febbraio si sono susseguiti vari relatori: i colleghi Marco Musselli, Vittorio Fiore, il sommelier Luigi Gaviglio, il dott. Francesco Spagnolli, ai quali va il plauso per l'alta professionalità e il contributo didattico portato ai colleghi friulani sulle caratteristiche dei vini e dei distillati delle loro regioni e di altre origini.

L'incontro conviviale di chiusura con l'ormai tradizionale appuntamento al Ristorante «da Toni» a Gradiscutta è stato gentilmente offerto da Enodistribuzione. I vini per l'abbinamento ai cibi prelibati sono stati messi a disposizione da numerosi colleghi.

Si è discusso, valutato, analizzato e nel comitato è stato preso il preciso impegno di ripetere questo tipo di esperienza per contribuire in modo fattivo all'aggiornamento e alla crescita di professionalità in un settore importante del lavoro dell'enotecnico: la degustazione.

COME COMPORTARSI IN MATERIA DI DECLASSAMENTO DEI VINI D.O.C.

Al fine di rispondere alle richieste che ci pervengono da operatori vinicoli sul comportamento da tenere per declassare un vino D.O.C. a vino da tavola, qualora venga a mancare uno dei requisiti richiesti dai rispettivi disciplinari di produzione, riportiamo la circolare n. 3 del 26.1.1981 del Ministero dell'Agricoltura Direzione Generale Tutela - Divisione X - indirizzata agli Istituti di Vigilanza e Repressioni Frodi:

«Questo Ministero è dell'avviso che un vino D.O.C. possa essere declassato a vino da tavola — sempre che si accerti la perdita di uno dei requisiti prescritti dalla vigente legislazione in materia — direttamente dall'operatore, allorché il prodotto trovasi ancora presso il vinificatore delle uve.

È evidente, però che di tale «declassamento» debba essere data tempestiva notizia ai competenti organi del Servizio di Repressione delle Frodi.

Al di fuori di questa ipotesi, si è dell'avviso che il prodotto possa essere declassato solo mediante l'intervento dei funzionari del Servizio di Repressione delle Frodi, competente per territorio.

Una volta declassato il vino D.O.C. in vino da tavola, devono essere effettuate le opportune variazioni sui relativi registri di carico e scarico.

Se il vino D.O.C. che si intende declassare è già imbottigliato, si ritiene necessario l'intervento dei funzionari del Servizio Repressione Frodi, indipendentemente dal fatto che il prodotto si trovi presso il vinificatore delle uve oppure presso altri operatori».

VISITA TECNICA IN FRIULI DI CONSULENTI AGRARI DEL GOVERNO DELLA CARINZIA

Tecnici e funzionari della Direzione Regionale dell'Agricoltura e della Federazione Regionale delle Casse Rurali ed Artigiane del Friuli-Venezia Giulia si sono incontrati, nei giorni scorsi, con un qualificato gruppo di consulenti agrari del Governo della Carinzia interessati a visionare alcune delle realizzazioni più significative, in campo agricolo, in Friuli.

Aderendo pertanto alla richiesta pervenuta dalle Raiffeisenverband Kärnten di Klagenfurt, è stato possibile, (grazie anche alla consueta disponibilità di Aziende e Cooperative), ai graditi ospiti un contatto diretto con i responsabili dei comparti produttivi di maggior interesse agricolo.

I consulenti hanno infatti visitato i Vivai Cooperativi e la Stalla Sociale fra Vivaisti in Rauscedo, un'azienda diretto-coltivatrice ad indirizzo maidicolo in Varmo la Cantina Produttori Vini S.r.l. di Cormons e si sono soffermati a lungo ad assumere dati relativamente ai lavori di sistemazione di terreni collinari per impianto di vigneti specializzati in località Russiz Superiore di Capriva del Friuli.

Non sono mancate, ovviamente, alcune degustazioni guidate di specialità enogastronomiche regionali e, grazie al Centro Regionale per il Patenziamento della Viticoltura ed Enologia i consulenti agrari austriaci hanno avuto la possibilità di lasciare la nostra Regione con un ricordo enologico comprendente l'intera gamma delle qualificatissime produzioni a D.O.C.

UN VIGNETO CHIAMATO FRIULI

PERIODICO BIMESTRALE
DEL CENTRO REGIONALE
PER IL POTENZIAMENTO
DELLA VITICOLTURA
E DELL'ENOLOGIA
DEL FRIULI-VENEZIA GIULIA

Reg. Trib. Udine n. 20 del 11.6.83
Sped. in abb. post. - Gr. IV
Pubblicità inf. al 70%